

# 总裁黄天源：新能源要在10年内 扩大可持续能源业务至10倍

陈紫筠 报道  
ziyun@sph.com.sg

新加坡能源集团（SP Group）计划蜕变成区域顶尖提供智慧能源解决方案的业者，朝低碳未来的愿景迈进。

为了推动企业转型，集团希望在10年内，把可持续能源解决方案的业务扩大到10倍。这方面业务的收入占比目前只有3%到4%。此外，集团计划在10年内拓展海外业务，把该业务占比从目前的不到5%增至40%。

刚在今年7月上任的新能源集团总裁黄天源（50岁），日前接受《联合早报》和《商业时报》的访问时勾勒了接下来的策略蓝图。他指出，很多人觉得新能源只是国家电网公司，负责邮寄账单和收取电费。不过，集团其实已取得长足进展，不再是一家传统的公用事业公司。

集团在一年半前设立了可持续能源解决方案的部门，着手发展这个全新领域。黄天源说：“该部门旨在打造一个低碳且使用智慧能源的新加坡。与此同时，它也探讨能否把这些在本地落实的方案推广到海外。”

黄天源强调，这个策略是在前任总裁黄锦贤打下的基础上集中火力，力求做得更好。这名新掌舵人在2015年加入新能源，成为集团首席财务官。他之前在沃尔沃集团（Volvo Group）工作12年，曾在中国和比利时工作一段时间。

新能源早在2006年开始为滨海湾金融区经营地下区域供冷系统（District Cooling Network）。这套系统好比把所有大厦的冷却系统集中在一处，统一供应冷水给区内所有大厦内的冷气机，使用后的水回流冷却设备，冷却后再循环使用。

在新加坡，一座商业建筑的冷气系统耗电量相当大，占了总耗电量的一半。放眼东南亚，到了2040年的用电量预计将翻倍，而冷气系统是耗电量增加的来源

之一。

黄天源透露，集团正在探讨如何把区域供冷系统引进住宅区。它将为登加镇（Tengah）的超过100座组屋提供这个较省电的供冷系统。这也是本地首个智能能源市镇。

市场对全新能源领域的创新技术具强劲需求。据淡马锡控股估计，到了2030年，这个市场全球总值可达4.3万亿美元（约5.9万亿新元），亚洲市场总值1.9万亿美元。

新能源是淡马锡全资持有的子公司。截至今年3月底的财年，盈利约为10亿元。

## 海外业务比重 拟10年内提高至40%

开拓更多海外业务是另一个重点策略。集团计划在10年内提高海外业务比重至40%。这部分的业务中，一半估计来自澳大利亚，另一半则来自其他亚太区市场。

新能源早在2000年于澳洲进行投资。它持有新能源国际（澳洲）资产（SPI (Australia) Assets

Pty Ltd，简称SGSPAA）的40%股权，其余股权则由中国国家电网国际公司（State Grid International Development Limited）持有。

SGSPAA旗下的公司主要在澳洲经营燃气和电力传输网络，以及提供相关工程、运作和维修等服务。新能源集团的盈利中，有20%来自澳洲的投资项目。

至于本区域其他市场，黄天源也看好越南、中国、印度尼西亚和泰国。集团将在今年于胡志明市设立新办事处。“和中国一样，越南执行能源措施相关方案的速度相当快。越南开始推行这方面的发展，我们应该掌握这个先发优势。”

作为全国电网经营者和相关服务供应商，新加坡依然是集团的核心业务所在。

我国于2018年4月在裕廊试行开放电力市场。同年11月，当局根据邮区编号，把其他地区分四个阶段逐步落实电力零售市场全面开放。截至今年3月底，接近一半的用户转向电力零售商购电。

对于开放电力市场是否冲击盈利，黄天源指出，新能源仍是



今年7月上任的新能源集团总裁黄天源认为，很多人觉得新能源只不过是个国家电网公司，但集团其实已取得长足进展，不再是一家传统的公用事业公司。（商业时报）

基础建设的经营者，其盈利并没有受到很大影响。本地目前有12个电力零售商。

本地电力市场开放以来，竞争激烈，已有一些规模较小的电力公司退出。黄天源估计接下来还会出现一些整合。